



# Säljutbildning för B2B säljare – Steg 2

## Öppen kurs

### Om kursen

Kursdeltagarna lär sig argumentationsteknik, invändningshantering, avslutsteknik och hur man utvecklar befintliga kunder. Utbildningen fokuserar på hur man agerar för att bli en uppskattad partner för sina kunder.

### Ur kursinnehållet

- Kort repetition från Säljutbildning för B2B säljare - Steg 1
- Argumentationsteknik – en modell för hur man argumenterar beroende på vem man möter
- Invändningshantering - hur bemöter man invändningar
- Avslutsteknik - vilka avslutstekniker finns och hur använder man dem utan att bli en krängare
- Kundplaner - en struktur för hur man behåller och utvecklar befintliga kunder

### För vem

För dig som har mycket kundkontakter och är delaktig i säljprocesser, tex säljare.

### Förkunskaper

Vår säljutbildning för B2B säljare steg 1 eller grundläggande kunskaper i säljprocessen.

### Kursmål

Efter utbildningen ska deltagarna kunna hantera grunderna som ingår i en lyckad säljprocess.

Efter genomförd utbildning erhåller samtliga deltagare ett diplom.

## Metod och omfattning

Utbildningen omfattar 2 heldagar och 1 individuellt Skypemöte, e-learning och gamification.

Bisevos pedagogik förstärker positiva beteenden:

- Vi varvar kurstillfällena med ett individuellt **Skypemöte** (ca 60 min) vilket gör hela utbildningen mer personligt anpassad
- **Utbildningsdagarna sprids ut** med ca två veckors mellanrum. Det gör att du som kursdeltagare får tid att prova dina nya kunskaper innan vi ses igen. Jämfört med en utbildning som löper under två dagar så ökar lärandet när du får tid för reflektion
- **E-learning** är en del i vår utbildningsmodell. Via vår app får du tillgång till ljudfiler, filmklipp och quiz. Exempelvis för att repetera hur du gör ett bra kundbesök, förhandlar eller bokar ett möte
- **Gamification** – Vi använder vår app GameChanger som gör inläringen enklare och roligare. Det är som en träningsapp men för aktiviteter i yrkesrollen. GameChanger motiverar till personlig utveckling och är frivillig att använda. Metodiken att ge vänliga ”knuffar/nudges” i rätt riktning belönades 2017 med Nobelpriset i beteendekonometri.

Skypemötet bokas in under första utbildningsdagen.

I kursavgiften ingår frukost, lunch och fika.

## Lärare

Våra lärare har lång erfarenhet av sälj- och företagsledning och är uppskattade utbildare.

## Våra kurslokaler

Våra öppna utbildningar hålls i Time Building i Kista norr om Stockholm där vi även har vårt kontor. Utbildningslokalerna är ljusa och rymliga med inspirerande miljö.

Goda kommunikationer finns med närhet till tunnelbana, pendeltåg och bussar. På några minuters gångavstånd ligger Kista Galleria. Om du kommer med bil ligger E4:an och E18 alldeles intill och goda parkeringsmöjligheter finns i närområdet.

## Pris och omfattning

**Pris:** 14 000 kr

**Omfattning:** 2 dagar + 1 individuellt Skypemöte + E-learning + Gamification

**Plats:** Time Building, Kistagången 12, Kista/Stockholm

## Vill du veta mer?

För mer information kontakta Kirsi Hallberg på 070-215 77 63 eller epost [kirsi.hallberg@bisevo.se](mailto:kirsi.hallberg@bisevo.se).